

JORNADA ABIERTA

“El proceso comercial perfecto”

Jueves 14 de Enero de 2010

Presentación

Hoy más que nunca, vender es un asunto de supervivencia para cualquier empresa. Estamos convencidos que a pesar de los tiempos de crisis es posible (y necesario) el crecimiento, si contamos con el proceso perfecto.

Bajo nuestro punto de vista, comerciales excelentes con procesos mediocres producen resultados mediocres; comerciales mediocres con procesos excelentes producen resultados excelentes; y lo mejor, comerciales excelentes con procesos excelentes llevan a la empresa a resultados extraordinarios.

En esta sesión analizaremos de forma práctica, el proceso comercial perfecto para obtener estos resultados extraordinarios, aún en entornos de crisis.

Objetivos:

- Conocer el proceso comercial perfecto.
- Ser capaz de aplicarlo en la propia empresa: “El lunes siguiente”.
- Desarrollar un modelo que mejore las ventas y el beneficio para el comercial y su empresa.

Programa

1. Las fases de la venta: Señalización, Negociación y Gestión.
2. Tareas: Identificación, Concertación, Análisis de Necesidades, Cierre soft, Seguimiento, Fidelización, Mantenimiento y Desarrollo.
3. Materiales de apoyo y comunicación con los clientes.
4. Métodos para el crecimiento.

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs, responsables de ventas y futuros empresarios.

Ponente:

Felipe Pérez de Madrid / Rafael Machín. Consultores expertos en ventas de Fuerza Comercial Consultoría.

Día, Hora y Lugar

Jueves 14 de Enero de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia